



1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

PLAN DE NEGOCIOS: CASO ASOPROPESA



GERENCIA - CAMBIO ORGANIZACIONAL - PLAN DE NEGOCIOS
DESARROLLO E INVESTIGACIÓN

eBook



1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

Frank Ángel Lemoine Quintero
Gema Viviana Carvajal Zambrano
Anabel Carolina Chávez López
María José Bermeo Moreira
Sandra Katherine Párraga Moreira
Raquel Alejandra Vargas Celorio

EDICIONES **MAWIL**

1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

Autores Investigadores

Frank Ángel Lemoine Quintero

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.

Gema Viviana Carvajal Zambrano

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.

Anabel Carolina Chávez López

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.

María José Bermeo Moreira

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.



Sandra Katherine Párraga Moreira

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.

Raquel Alejandra Vargas Celorio

Docente Investigador;
Docente titular de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí,
Extensión Bahía de Caráquez, Ecuador.

1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:


ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

Revisores Académicos


PhD. Ruth Yadira Sumba Bustamante

Doctora en Administración.
Magister en Docencia Universitaria e Investigación Educativa.
Diplomado en Autoevaluación y Acreditación Universitaria.
Economista.
Docente titular de la Universidad Estatal del Sur de Manabí.
Jipijapa, Ecuador.
yadira.sumba@unesum.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0003-2620-1129>

Miguel Augusto Baque Cantos

Doctor en Administración; Magister en Docencia Universitaria e Investigación Educativa; Diplomado en Autoevaluación y Acreditación Universitaria; Ingeniero Comercial;
Docente titular Universidad Estatal del Sur de Manabí;
Jipijapa, Ecuador
miguel.baque@unesum.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0002-1529-983X>

Catálogo Bibliográfico

AUTORES:

Frank Ángel Lemoine Quintero
Gema Viviana Carvajal Zambrano
Anabel Carolina Chávez López
María José Bermeo Moreira
Sandra Katherine Párraga Moreira
Raquel Alejandra Vargas Celorio

Título: Plan de negocios: estrategias exitosas para la comercialización Caso ASOPROPESA

Descriptor: Gerencia; Cambio organizacional; Plan de negocios; Desarrollo e Investigación

Código UNESCO: 5304 Actividad Económica

Clasificación Decimal Dewey/Cutter: 650/L5441

Área: Ciencias Administrativas

Edición: 1^{era}

ISBN: 978-9942-602-78-7

Editorial: Mawil Publicaciones de Ecuador, 2022

Ciudad, País: Quito, Ecuador

Formato: 148 x 210 mm.

Páginas: 109

DOI: <https://doi.org/10.26820/978-9942-602-78-7>



Texto para docentes y estudiantes universitarios

El proyecto didáctico **Plan de negocios: estrategias exitosas para la comercialización Caso ASOPROPESA**, es una obra colectiva escrita por varios autores y publicada por MAWIL; publicación revisada por el equipo profesional y editorial siguiendo los lineamientos y estructuras establecidos por el departamento de publicaciones de MAWIL de New Jersey.

© Reservados todos los derechos. La reproducción parcial o total queda estrictamente prohibida, sin la autorización expresa de los autores, bajo sanciones establecidas en las leyes, por cualquier medio o procedimiento.

Director Académico: PhD. Jose María Lalama Aguirre

Dirección Central MAWIL: Office 18 Center Avenue Caldwell; New Jersey # 07006

Gerencia Editorial MAWIL-Ecuador: Mg. Vanessa Pamela Quishpe Morocho

Editor de Arte y Diseño: Lic. Eduardo Flores, Arq. Alfredo Díaz

Corrector de estilo: Lic. Marcelo Acuña Cifuentes

1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

INTRODUCCIÓN



El emprendimiento en Latinoamérica ha alcanzado cifras representativas que han generado impactos positivos, dentro de sus alcances han trascendido fronteras reflejando a nivel estadísticos e histórico crecimientos representativos representado en crecimiento económico a nivel de actividad.

(Sparano, 2014) aborda referente al desarrollo que se ha venido gestionando en materia de emprendimiento en América latina donde se ha convertido en un fenómeno que coadyuva a la generación de empleos, mejorando su eficiencia en la productividad y lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales.

El emprendimiento es un motor del crecimiento donde manifiesta que existen muchas empresas y poca innovación. Los emprendedores en cambio juegan un papel crucial en la transformación de las sociedades de ingresos bajos caracterizadas por la productividad reducida y, a menudo, por el autoempleo de subsistencia, en economías dinámicas caracterizadas por la innovación y el aumento del número de trabajadores con remuneraciones aceptables (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014)

Ecuador es uno de los países que lidera la tasa de emprendimiento en América Latina, de acuerdo con el último estudio de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el 15% de la población adulta en Ecuador tiene un negocio establecido, sin embargo, la tasa de discontinuación de negocio bordea el 10%, un claro indicador de que las empresas no son competitivas, innovadoras ni sostenibles en el tiempo (NUEVO-TIEMPO, 2021)

Se reconoce que emprender dinamiza la economía y genera fuentes de empleo que desde su concepción mejora los indicadores económicos a nivel de actividad. Se reconoce que en el país alrededor del 30% de la población posee un negocio nuevo o reciente. Este espíritu emprendedor tiene dos motivaciones principales: la oportunidad y la necesidad (Toro, 2021)

(ELUNIVERSO, 2021) alega que entre los problemas más representativos se encuentra la falta de innovación, poca rentabilidad y dificultad para acceder a créditos son las razones por las que mueren las nuevas empresas. Ecuador ostenta la tasa de emprendimientos más alta de la región andina: 29,6%, según el informe “Emprendimiento: 10 años sin evolución sustancial” de la Escuela de Negocios ESPAE.

De acuerdo a lo presentado por el Banco Central durante 2022 el sector con mayor crecimiento será el de pesca (excepto camarón) en 3,70%, acuicultura y pesca de camarón en 3,11%, construcción en 2,89%, servicios financieros en 2,85% y comercio en 2,84% (Ekos, 2021)

La pesca artesanal garantiza el uso de las técnicas o artes de la pesca que tiene una herencia ancestral que se ha reconocido en la actualidad como una cultura identitario. Esta actividad, muestra persistencia a diferentes desafíos, particularmente, en el ámbito legal, que limita su área de pesca, frente a la escasez de cardumen. Se impone además el progreso tecnológico, que promueve transformaciones en las artes de pesca y que a su vez afecta notablemente a la pesca artesanal, su práctica, tipo, experiencia, debilita su legado como una herencia de generaciones (León, Núñez, Valencia, & Cedeño, 2017)

Criterios de otros autores refieren que la pesca es tenida como una de las principales actividades de subsistencia en el mundo entero y una de las maneras más antiguas mediante la cual las personas han resuelto parte de sus necesidades básicas. En el caso de la pesca artesanal, además de ser una fuente de alimentación, también resulta una opción importante para la obtención de ingresos económicos y, más aún, para la generación de vínculos sociales entre quienes se dedican a ella. Esta es la realidad que se muestra, concretamente, las realidades sociales, culturales y económicas que rodean a la pesca artesanal como tradición y generadora de identidad sociocultural en el Ecuador (Fernández, Brito, Mendoza, & Villavicencio, 2021)

Como se ha mostrado en referencias anteriores los investigadores coinciden en demostrar en otorgarle a la pesca artesanal un lugar ancestral y sociocultural dentro de las actividades más antiguas del país, donde las comunidades de la zona costa del país centran su actividad laboral como un medio de subsistencia y emprendimientos locales.

Se tiene que tener presente que una asociación es una persona jurídica que se constituye mediante acuerdo de tres o más personas físicas o jurídicas legalmente constituidas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y que se dotan de los estatutos que rigen su funcionamiento (JURIDICAS, 2021)

La academia de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí dentro de sus funciones sustantivas en a través de la investigación y la vinculación con la sociedad desarrolla estrategias para impulsar emprendimientos en las comunidades dentro de su jurisdicción que le competen como una alternativa de aportar al desarrollo de la matriz productiva como la alternativa para lograr un desarrollo sustentable a nivel de actividad.

La Extensión Bahía bajo los preceptos investigativos busca como alternativa desarrollar proyectos que tributen a la mejora continua de los emprendimiento existente en los cantones Sucre, San Vicente, Jama y Pedernales a través del departamento de Vinculación con la Sociedad con el protagonismo de su líder Gema Viviana Carvajal Zambrano que direcciona directrices en la continuidad de la búsqueda del desarrollo sostenible en el ámbito comercial y social.

Colaboraciones de investigadores han permitido que el proyecto: “Los Passaos emprenden con historia” en su fase de ejecución haya arrojado resultados favorables a nivel comunitario y a nivel social reflejado en el crecimiento de emprendimientos y en herramientas que han fortalecido las múltiples actividades comerciales reflejado en el crecimiento de indicadores económicos (Sisalema-Naranjo, Carvajal-Zambrano, Lemoine-Quintero, & Espinoza-Arauz, 2020)

El trabajo colaborativo de las cátedras integradoras de la carrera de licenciatura de mercadotecnia han aportado a los proyectos de investigación y de vinculación, a través de la academia se han desarrollado herramientas que han fortalecido los emprendimientos a nivel comunitario en dependencia de la actividad comercial o social (Lemoine-Quintero, Carvajal-Zambrano, Chica-Medranda, & Espinoza-Arauz, 2022)

El presente trabajo refleja un plan de negocios con sus especificaciones y características muy particulares para emprendimientos. Desde su concepción está centrado en una asociación pesquera artesanal ubicada en la parroquia de Leónidas Plaza en el km 8, donde existen alrededor de 120 familias aproximadamente que se dedican a esta actividad.

El libro refleja en nueve capítulos constituidos una metodología que ubica al lector en tiempo y espacio, a su vez busca desarrollar un plan de negocio para una asociación ya constituida legalmente. Es importante reconocer que el principal problema que persiste en los emprendimientos actualmente es que estos no responden a las exigencias del marketing y su evolución, además de persistir un deficiente análisis económico financiero que permita posicionarlo a nivel de mercado local, regional y nacional.

1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA



Publicado en Ecuador
septiembre del 2022

Edición realizada desde el mes de noviembre del 2021 hasta
septiembre del año 2022, en los talleres Editoriales de MAWIL
publicaciones impresas y digitales de la ciudad de Quito

Quito – Ecuador

Tiraje 50, Ejemplares, A5, 4 colores; Offset MBO
Tipografía: Helvetica LT Std; Bebas Neue; Times New Roman; en
tipo fuente.

1ª EDICIÓN

PLAN DE NEGOCIOS:

ESTRATEGIAS EXISTOSAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN

caso ASOPROPESA

Autores Investigadores

Frank Ángel Lemoine Quintero
 Gema Viviana Carvajal Zambrano
 Anabel Carolina Chávez López
 María José Bermeo Moreira
 Sandra Katherine Párraga Moreira
 Raquel Alejandra Vargas Celorio

ISBN: 978-9942-602-78-7



© Reservados todos los derechos. La reproducción parcial o total queda estrictamente prohibida, sin la autorización expresa de los autores, bajo sanciones establecidas en las leyes, por cualquier medio o procedimiento.

CREATIVE COMMONS RECONOCIMIENTO-NOCOMERCIAL-COMPARTIRIGUAL 4.0.

PLAN DE NEGOCIOS: CASO ASOPROPESA

